

# Condicionantes históricos determinantes de la situación avícola actual

Francisco Villegas (\*)

En estos momentos, mientras que la avicultura de carne trabaja en 95 por ciento integrada, esta forma de producción apenas se emplea en la avicultura de puesta y, por el contrario, el 40 por ciento de la misma, se realiza en explotaciones con más de 200.000 gallinas.

Esta diferencia estructural es consecuencia de las características de cada producto dentro del juego del libre mercado por el que más o menos se ha regido el sector. Estas diferencias obligan a tratarlos de forma distinta, ya que en realidad son distintos.

## Avicultura de carne

En el sector de la carne de pollo, si nos remontamos a los inicios de la Avicultura Industrial, nos encontramos con una fase de atractiva rentabilidad ya que compite con una avicultura campera con otros costes y otra oferta. En esta primera fase las producciones se hacen especializadas por fase. Productores de pollitos, pienso, mataderos y criadores, con las unidades básicas que se relacionan entre sí por medio de vendedores o comisionistas, formando un mercado numeroso y de poca capacidad de unitaria de compra, con un significativo coste comercial.

Consecuencia de los buenos resultados, dentro de un clásico comportamiento económico liberal, se produce un sustancial aumento de la producción lo que es posible por ser de una tecnología sencilla, baja inversión y rápida respuesta a las decisiones de producción.

Este aumento se ve favorecido por un paralelo aumento de la capacidad de gasto del consumo, que en una parte se dirige hacia el aumento del consumo de carne. Pero si esta favorable circunstancia puede evitar que la producción supere a la

demanda y que el precio de venta sea inferior al de coste, apareciendo la primera crisis. En el transcurso de los años el consumo va en aumento, pero la producción lo supera y sólo es frenada en su impulso por las crisis que se presentan de forma irregular al paso del tiempo.

Esta constante evolución en los precios por encima y por debajo del coste es un factor que determina el éxito de la forma de integración. Por medio de ella el criador evita los riesgos del mercado mediante un acuerdo con la empresa integradora, la cual los asume en mejores condiciones ya que aporta cada semana cantidades sensiblemente iguales a la venta, neutralizando los efectos negativos de una semana con los positivos de otras.

La integración trabaja con los costes medios del período, buscando que estén por debajo del precio medio de este mismo período.

Este planteamiento tiene la dificultad de la determinación de la amplitud del período que debe considerarse para que los resultados sean válidos. Desde luego, el ciclo anual empleado en otros negocios no es válido para éste pues hay que trabajar con períodos de tres a cinco años. Sin embargo, personalmente creemos que es mejor estudiar ciclos productivos completos abarcando dos momentos consecutivos iguales pues así puede ser utilizado el período formado desde una crisis hasta otra. Este planteamiento está basado en la creencia que después de cada crisis se produce un nuevo equilibrio dentro del sector.

La aparición de las integraciones cambia la demanda interfases disminuyendo el número de compradores y aumentando su capacidad de compra, con lo que se endurece el mercado y se impulsa a nuevas empresas a convertirse en integraciones para asegurar la colocación de su producción.

Esta decisión contenía una trascendencia que

(\*) Dirección del autor: AMACO. Princesa, 7. Madrid-8.



no fue percibida por todos aquellos que la tomaron. En realidad, lo que hicieron era cambiar su negocio, lo cual requería cambios en el planteamiento y estructura de la empresa.

Cuando esto no fue percibido así, se pretendió manejar la nueva asociación con los objetivos anteriores, con las lamentables consecuencias de provocar la desaparición de la empresa. Este error se ha visto favorecido por la dificultad que existe en este negocio de conocer el grado particular de competitividad de una empresa ya que el precio de venta no sirve como referencia debido a que al ser consecuencia exclusiva a corto plazo del volumen de la oferta, lo coloca en muchos períodos por debajo del coste. Es preciso un período de tiempo para poder apreciar la influencia del coste en el precio y aún para conocerlo hay que recurrir a la obtención del precio medio del período.

Dentro del sector coexisten empresas de distinto tamaño sin que por economía de escalas pueda considerarse una determinada dimensión como ventajosa. La empresa pequeña encuentra sus ventajas en las estructuras ligeras que pueden ser más eficaces por la proximidad de la decisión con la realidad. Su comercialización al manejar pequeñas cantidades puede trabajar en zonas marginales que le permitan una obtención de mejores precios. Sus inconvenientes los encuentra en la necesidad de disponer de unos proveedores con los que se encuentra ligado aún sin saberlo y en la tentación o necesidad de crecer que le puede impulsar a unas inversiones que le resten una liquidez muy necesaria en este negocio.

La empresa grande puede trabajar con reducidos márgenes dado el volumen de unidades que maneja y puede extender la función integradora a los diversos niveles de actividad. Su desventaja más importante es la distancia existente entre la decisión y la situación a la que la misma se refiere, lo cual puede provocar errores de gran trascendencia y aparentemente imposibles.

Es un sector donde las condiciones de libre mercado casi se cumplen a la perfección, con todo lo bueno que ello puede significar para los consumidores. Referirse al libre mercado cuando el sector está regido por un decreto en el que se fijan unos precios de intervención puede parecer descartado, pero la realidad nos muestra que estas intervenciones encuentran muchas dificultades en su aplicación y, por tanto, sus efectos no modifican sustancialmente el libre mercado imperante.

Hay que señalar la actitud teorizante de la Administración, que en los decretos ha puesto más

sus buenos deseos que las posibilidades de actuación.

---

### Avicultura de puesta

---

En una evolución general paralela a la de carne, hay que distinguir ciertas características que han conducido a una distinta estructura productiva.

Aquí, la influencia de una determinada semana no tiene la trascendencia que puede tener en el caso del broiler ya que el productor participa en el mercado un año aproximadamente por cada manada. La comercialización puede ser realizada directamente por el productor, el cual no precisa del paso por una industria, como el matadero en el caso del broiler. Por estas razones la fórmula de integración está mucho menos extendida.

El trabajo de una granja puede ser altamente mecanizado, facilitándose por tanto la construcción de grandes unidades productivas que, con la intervención de la Administración facilitando primas a la exportación, han constituido una avicultura para el exterior.

---

### Futuro del sector

---

Ante la imposibilidad de concretar la avicultura de los próximos años, nos referiremos a aquellos factores que de una manera cierta van a influenciarla.

*Crisis económica general.* El encarecimiento de las materias primas es la consecuencia de la escasez producida por unas economías en constante expansión en los últimos años.

De una forma u otra, la futura actuación económica no será como en el pasado pues habrá que consumir servicios —de los cuales existen excedentes— y reducir el consumo de materias que escasean.

*Entrada en el Mercado Común.* A medio plazo es previsible una integración plena en la Comunidad. Los planteamientos actuales ya se hacen con esta referencia, si bien desconocemos si en los tres o cuatro años que restan hasta llegar a la integración la avicultura comunitaria tendrá el mismo planteamiento actual.

*Evolución del comportamiento de los consumidores.* Hay una tendencia en la producción a ofertar sus productos con un mayor valor añadido, sin que por el momento esta actuación haya tenido una aceptación importante en el mercado.

¿Cómo incidirán estos y otros factores en el futuro de la avicultura?. Esta es la cuestión.





# MOLD CURB POLVO

## indicaciones

especialmente indicado para la protección y conservación de:

- cereales
- piensos compuestos
- materias primas susceptibles de enmohecimiento

## ventajas

- inhibe el crecimiento de los hongos
- controla el desarrollo de las bacterias
- reduce los problemas del calentamiento
- protege los elementos nutritivos
- reduce los problemas de micosis
- mejora la sanidad del ganado
- no es tóxico

## ...y además

le ayuda a resolver los problemas de hongos cuando el tiempo, la temperatura y la humedad se «encadenan» para la producción de micotoxinas

MOLD CURB rompe la cadena

ES UN PRODUCTO DE



DISTRIBUIDO POR



Ausias March, 113 - Tel. 245 73 03  
BARCELONA-13

**MOLD CURB**®

## MOLD CURB LIQUIDO

### desinfección general

- **elementos de construcción**  
suelos, paredes, techos, vigas, ventanas, etc.
- **utensilios de granja**  
bebederos, comederos, tolvas, baterías, etc.
- **yacija**

### prevención y tratamiento de enfermedades

- **prevención:** moniliasis, aspergilosis y demás enfermedades producidas por hongos  
Problemas digestivos de etiología dudosa
- **tratamiento:** enteritis inespecífica, micosis, colibacilosis, diarreas, salmonelosis

### MOLD CURB Líquido

- Es un producto activo y eficaz perfectamente tolerado por el organismo
- No tiene problemas de resistencias bacterianas ya que no es un antibiótico
- Ha demostrado tener eficacia en problemas producidos por gérmenes resistentes a antibióticos de amplio espectro

ES UN PRODUCTO DE



DISTRIBUIDO POR



Ausias March, 113 - Tel. 245 73 0  
BARCELONA - 13